Artisanat 38

LE MAGAZINE D'INFORMATION DE LA CHAMBRE I N°16 MARS 2015

Un nouveau regard sur son métier

DOSSIER

ATTIRER LA CLIENTÈLE EN VILLE

VIE DE LA CMA

Transmettre le geste et les savoirs

MÉTIER

L'invention est sa passion

APPRENTISSAGE

Pâtissier, un métier par vocation

Chambres de Métiers et de l'Artisanat

Isère

Prise de parole

En vigueur depuis le 1er janvier 2015, le compte pénibilité a été qualifié "d'incroyable casse-tête" par l'ensemble des artisans. Si nous ne contestons pas l'esprit de cette mesure, qui vise la prise en compte de la pénibilité de certains métiers, nous avons fait part de notre désapprobation quant à sa mise en œuvre. Les élus de la CMA Isère se sont d'ailleurs mobilisés et ont manifesté leur inquiétude au député de l'Isère Michel Issindou lors de la réunion d'information sur le compte personnel de prévention de la pénibilité organisée le 12 décembre 2014 à la préfecture de Grenoble. Le député de l'Isère a rappelé que seuls quatre facteurs de risques étaient pris en compte en 2015 et que les six autres étaient reportés à 2016. Par ailleurs, la loi de simplification de la vie des entreprises prévoit également la remise par le gouvernement au Parlement d'un rapport sur la mise en place du compte pénibilité avant le 30 juin 2015. Michel Issindou a admis « *qu'il est sans doute nécessaire de raisonner par branches et par métiers pour faciliter la mise en œuvre et ne pas tomber dans le piège de critères tellement fins qu'ils deviendraient impossibles à appliquer* ». Une orientation qui nous semble en effet plus réaliste au regard de la diversité des métiers de l'artisanat. Reste qu'il nous paraît indispensable que les chefs d'entreprise ne renseignent pas sur le compte pénibilité, mais que ce soit l'administration qui le fasse. La loi prévoit en effet que ce décompte doit être validé par le salarié. Cette charge administrative supplémentaire sera dans ces conditions une source évidente de conflits dans l'entreprise.
Les élus de la CMA Isère espèrent que les amendements à venir tiendront compte de leur prise de position et qu'ils simplifieront au maximum les démarches administratives des employeurs. Nous resterons vigilants et mobilisés pour défendre les intérêts des artisans.

Michel Guillot
Vice-président de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Isère,
Taxi au Pont de Claix

Artisanat 38
LE MAGAZINE D'INFORMATION DE LA CHAMBRE

Brèves 03
Vie de la Chambre 04
Infos de la Chambre 05
Métier 06
Expérience 07
Social 08
Juridique 09
Dossier 10
Attirer la clientèle en ville
Brèves 14
Environnement 15
Formation 16

Chambres de Métiers et de l'Artisanat Isère
ZAC Bouchayer-Viallet
20, rue des Arts et Métiers - CS 20055
38026 Grenoble Cedex 1
Tél. 04 76 70 82 09
www.cma-isere.fr

Directeur de la publication **Georges Burba**
Rédacteur en chef **Audrey Stimamiglio**
Rédaction **Danielle Chanet Communication –** 04 76 50 30 12
Conception réalisation **La Firma (38) –** 04 76 12 10 81
Photos **Guillaume Ribot –** 06 08 62 02 68
Impression et routage **Les Deux Ponts – Eybens**
Numéro 16 / mars 2015
Tirage 25 000 exemplaires - ISSN : 2117-5837
Imprimé sur papier 100 % recyclé

Avec le soutien de nos partenaires privilégiés :

Marchés publics dans le bâtiment

Afin de soutenir l'économie et l'emploi dans le secteur du bâtiment, le Conseil général de l'Isère a voté un plan de relance par l'investissement d'un montant de 25 millions d'euros, le 12 décembre 2014.
Cet effort se traduit par l'établissement d'une liste de 110 chantiers en Isère qui donneront lieu à des marchés publics tout au long de l'année 2015. Ces marchés concerneront en premier lieu, et pour un montant de plus de 9 millions d'euros, la réalisation de chantiers de construction et de rénovation dans les collèges, mais aussi de nombreux travaux d'accessibilité handicapés et d'amélioration énergétique des bâtiments scolaires.
13 millions d'euros environ seront consacrés à l'aménagement des routes, au renforcement des chaussées, à l'aménagement de carrefours, à l'élargissement de routes départementales ou à des travaux de sécurisation.
Plus d'un million d'euros seront dédiés à la prévention des risques d'inondation (Symbhi) avec l'accélération du renforcement des digues, la construction de vannes déversoirs et des travaux environnementaux et paysagers.
Enfin, 1,5 million d'euros seront affectés aux économies d'énergie dans les bâtiments départementaux (centres médico-sociaux, Musée de la Résistance, Hôtel du Département).
D'ores et déjà, les entreprises du secteur du bâtiment peuvent consulter les appels d'offres sur le site du Conseil général : www.isere.fr

Géomarchés.com

Créé par l'Association pour le Développement et la Promotion des Marchés, ce site Internet s'adresse aux consommateurs mais aussi aux professionnels. Grâce à une carte détaillée du territoire et à des fiches marchés, les artisans commerçants non sédentaires peuvent connaître le nombre de bancs d'un marché, le jour et l'heure de sa tenue et les professionnels présents. Géomarchés facilite également la mise en relation entre les artisans commerçants et les territoires grâce à la publication de petites annonces.
www.geomarches.com

RAGE 2012

Le Programme **"Règles de l'Art Grenelle Environnement 2012"** a pour but d'accompagner les entreprises du bâtiment dans la réalisation des objectifs fixés par le Grenelle Environnement dans les domaines de l'économie et de la production d'énergie. Les acteurs de la construction ont défini collectivement le programme RAGE 2012 qui met à jour les règles de l'art en vigueur et en propose de nouvelles.
Les artisans du bâtiment sont invités à prendre connaissance des nouveaux textes de référence sur le site : **http://www.reglesdelart-grenelle-environnement-2012.fr**
Ce site propose gratuitement une base de données de plus de 70 documents relatifs au neuf et à la rénovation, au bâti ainsi qu'aux équipements techniques.

Stages en milieu professionnel

Le quota des stagiaires est limité et établi sur une base hebdomadaire en fonction de la taille des entreprises et oblige une gratification minimale lorsque la durée du stage dépasse deux mois (436,05 € par mois, portés à 523,26 € en septembre 2015). Les employeurs doivent inscrire les stagiaires dans une rubrique dédiée du registre unique du personnel et l'encadrement du temps de présence du stagiaire est strictement contrôlé. Les stagiaires peuvent également avoir accès aux restaurants d'entreprise et bénéficier des titres restaurants ou du remboursement des frais de transports si tel est le cas pour les salariés. Le stage doit être un réel outil de formation, un tuteur chargé de l'accompagnement du stagiaire doit être désigné.

Transmettre
le geste et les savoirs

Raymond Poggia dirige son entreprise de peinture décoration depuis 1993. Pendant sa longue carrière, il a accueilli et formé plus d'une centaine d'apprentis et s'est toujours impliqué dans la formation. Il entend poursuivre son action dans ce domaine au sein de la CMA Isère dont il est élu depuis un an et demi.

Raymond Poggia

Qu'est-ce qui vous a poussé à vous investir dans la formation des jeunes ?

Raymond Poggia : Je tiens tout d'abord à situer mon parcours professionnel. Depuis 1971, je fais partie de l'entreprise familiale à Seyssinet. En 1993, j'ai créé ma propre entreprise, Peintures et Rénovations des Alpes, située à Colombe, suivie en 2006 par la création de la SARL Peintures et Rénovations du Trièves à Saint Jean d'Hérans. Pendant toutes ces années, j'ai eu à cœur de vouloir transmettre "le geste et les savoirs". Cela s'est traduit par la formation de 140 apprentis et stagiaires, de tous niveaux (du CAP au BTS) et par les créations des BTS Aménagements et Finitions et de la Licence Professionnelle de la même catégorie. Créations auxquelles j'ai activement participé, notamment dans l'établissement des référentiels et à l'occasion de la présentation du projet au Ministère de l'Éducation nationale à Paris. Il était indispensable à mes yeux de revaloriser ces métiers de finitions souvent considérés comme mineurs au regard des autres métiers du bâtiment. Ces diplômes avaient aussi pour but d'attirer des jeunes dans cette filière et au-delà dans la gestion d'une entreprise en élevant le niveau d'études. Je me suis également impliqué au travers de différentes responsabilités, président de la section peinture de la FBTP 38, puis président régional des peintres de la FRB Rhône-Alpes, président national de la commission technique de l'Union professionnelle "peintures finitions" et vice-président national des peintres pendant cinq ans à la Fédération française du bâtiment. Enfin, j'ai participé au jury du Meilleur Ouvrier de France et aux jurys des centres de formations de l'Isère avec lesquels j'ai beaucoup collaboré. Ces différentes implications, et la reconnaissance du monde professionnel et de l'Éducation nationale, m'ont valu d'être promu au titre d'officier des Palmes académiques par Monsieur le Préfet.

Votre engagement au sein de la CMA de l'Isère est donc une suite logique ?

R. P. : Après avoir été élu à la CCI Nord-Isère, il était naturel que je m'implique également au sein de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat. Les chefs d'entreprise rencontrent actuellement des difficultés à recruter des apprentis vraiment attirés par nos métiers et qui font le choix de ces filières d'apprentissage. Je constate cependant que les filles, qui ont intégré les filières du bâtiment depuis plusieurs années, sont plus déterminées et plus rigoureuses que les garçons. Reste que les entreprises artisanales souffrent de la concurrence des grandes enseignes de bricolage. Ces dernières recrutent nos apprentis au terme de leur cursus de formation. Ce sont autant de jeunes compétents qui ne restent pas dans l'artisanat et qui ne créent pas ou ne reprennent pas nos entreprises. J'espère pouvoir, en travaillant avec les artisans de la CMA Isère, réfléchir à ce "mal des vocations" qui touche les métiers du bâtiment et aux moyens d'y remédier. Je crois qu'il faut repenser les formations et élever leur niveau afin de valoriser nos métiers.

En tant que chef d'entreprise, comment envisagez-vous la mise en place du compte pénibilité ?

R. P. : La loi précise que « *la pénibilité se définit comme une exposition à un ou plusieurs facteurs de risques professionnels* ». Les facteurs de risques pris en compte en 2015 ne concernent pas, pour le moment, nos métiers de finitions. Depuis maintenant plusieurs années j'ai anticipé et mis l'accent sur la formation continue des personnels de bureau, d'encadrement et de réalisation pour tout ce qui concerne les évaluations de risques. J'ai également proposé à mes salariés de suivre de nombreuses formations sur les risques liés à l'amiante, la sécurité au travail ou encore l'attention aux gestes et postures professionnelles.
Tel qu'il est présenté, le compte pénibilité m'apparaît comme totalement ingérable pour les TPE. Ce dispositif sera source de graves conflits auprès des tribunaux. J'espère que le gouvernement entendra les protestations des entreprises artisanales et allègera la mise en place de ce dispositif.

Réforme territoriale,
entretien avec André Vallini

Le 17 décembre dernier, le Parlement a adopté une nouvelle carte de France à 13 régions. Le deuxième volet de la réforme territoriale engagée par le gouvernement prévoit la refonte des compétences des régions et des départements. Artisanat 38 a demandé à André Vallini, secrétaire d'État à la Réforme territoriale, en quoi cette réforme pourrait avoir un impact sur les entreprises artisanales.

André Vallini
Secrétaire d'État à la Réforme territoriale

Comment envisagez-vous la réforme territoriale programmée pour 2016 ?

André Vallini : La réforme territoriale veut donner à la France une architecture pour le XXIe siècle. Elle a trois objectifs majeurs. Le premier, c'est la clarification des compétences : la simplification du paysage administratif territorial est devenue nécessaire pour les citoyens qui doivent savoir qui fait quoi, à quoi servent les impôts qu'ils paient et qui les utilisent. Plus de clarté pour les élus locaux aussi, qui sont de plus en plus nombreux, dans les petites communes notamment, à dire qu'ils ne s'y retrouvent plus dans cet enchevêtrement de compétences. En effet depuis 25 ans et la décentralisation des lois Mauroy-Defferre, on a ajouté des structures, multiplié des organismes, empilé des échelons, et même créé des doublons. Le temps est vraiment venu de clarifier l'organisation territoriale de la République.
Deuxième objectif pour la rendre plus lisible mais aussi plus économe des deniers publics : la compétitivité des territoires avec de grandes régions, pas seulement par leur taille, mais aussi et surtout grâce à leurs compétences. Certes on s'intéresse beaucoup à la nouvelle carte des régions mais ce qui compte davantage encore, ce sont les compétences et notamment le leadership qu'elles vont avoir dans le domaine économique, pour renforcer l'attractivité de la France et devenir des vrais moteurs de croissance.
Le troisième objectif de la réforme, c'est de rendre plus efficaces les services publics de la vie quotidienne. Beaucoup de nos communes manquent de ressources financières, humaines ou techniques, et si nous encourageons leurs fusions, nous voulons surtout renforcer les intercommunalités et inciter les collectivités locales à mutualiser leurs moyens.

En quoi cette réforme aura-t-elle un impact sur les entreprises artisanales ?

A. V. : Les entreprises artisanales sont un rouage essentiel de notre économie et du dynamisme local et l'artisanat est le premier employeur de France. Ces entreprises sont très utiles aux collectivités territoriales et la division des appels d'offres en lots, telle qu'elle est encouragée dans le code des marchés publics, permet de ne pas désavantager les entreprises les plus modestes.
Je sais que certains artisans craignent que le renforcement des régions ne se traduise par un éloignement des centres de décisions. Mais je ne connais pas un Président de Conseil régional qui ne soit convaincu de la nécessité de territorialiser son action et de l'articuler sur le terrain avec les intercommunalités. J'ajoute que de nombreux leviers vont rester à un échelon de proximité : je pense notamment aux aides à l'immobilier d'entreprise, qui relèvent de la commune ou de l'intercommunalité. Pour les entreprises artisanales qui bénéficient d'une aide de la mairie pour leur entrepôt, leur boutique ou leur atelier, l'interlocuteur restera donc accessible localement.
Il faut en même temps aller vers des guichets uniques, notamment pour en finir avec les pertes de temps et donc d'argent des entrepreneurs qui ont affaire à trop d'interlocuteurs différents, et qui pour un même projet doivent remplir autant de dossiers que de financeurs, avec parfois des critères variables !

Des outils de relance économique sont-ils prévus en fonction des spécificités des territoires ?

A. V. : La réforme territoriale crée un nouveau cadre, qui donne aux collectivités les moyens d'agir, elle va donner un nouvel élan à nos territoires. Mais sa réussite dépendra des élus et de la manière dont ils la mettront en application, en bonne intelligence avec l'ensemble de leurs partenaires, en particulier les acteurs économiques au premier desquels, bien sûr, les artisans. Avec cette réforme, tout ceux qui entreprennent et qui ont besoin d'innover, pourront compter sur une région plus attentive et plus puissante.
Bien entendu, et c'est son rôle, le Gouvernement mène une politique de croissance au niveau national, avec les emplois d'avenir, le CICE (crédit impôt compétitivité emploi) ou la loi Macron, qui va lever des blocages et libérer des énergies.
Quant à la politique de l'emploi, la région est aujourd'hui le chef de file des politiques de formation et d'orientation professionnelles et nous travaillons à définir un cadre qui lui permette d'être davantage associée à la politique de l'emploi, sans pour autant déstabiliser un système qui doit face à une urgence grave.
Ce qui est certain, c'est que nous voulons donner à la France des territoires renforcés, parce que ce sont les territoires et leur dynamisme qui feront la croissance de demain.

L'invention est sa passion

Inventeur dans l'âme depuis l'enfance, Louis Mathian a décidé de passer à la vitesse supérieure en quittant l'entreprise dans laquelle il travaillait pour créer LM Innovations. Un choix qu'il ne regrette pas, même si le chemin de l'innovation est parfois semé d'embûches.

Louis Mathian

Ingénieur Arts et Métiers de formation, Louis Mathian se souvient qu'enfant déjà il adorait bricoler et fabriquer toutes sortes d'objets sortis de son imagination. Devenu cadre chez Schneider Electric et, après avoir déposé des brevets pour cette entreprise et assuré des responsabilités dans différentes fonctions, il décide en 1990 de se lancer dans l'entrepreneuriat. *« J'ai eu l'envie de concevoir, de fabriquer et de commercialiser moi-même des produits. Tout en conservant mon emploi, j'ai donc créé l'entreprise LM Innovations basée à Bresson. »*
Sa première création est un robot de pesée libre-service destiné aux grandes surfaces. *« J'ai déposé un brevet et reçu le prix de l'Innovation et du design au salon du commerce de Paris. Mais j'ai très vite été confronté à la difficulté de vendre mon brevet à des industriels plus enclins à le copier qu'à l'acquérir. »*
Ce premier échec ne le décourage pas et Louis Mathian s'attelle à la réalisation d'un produit qu'il soit lui-même capable de dessiner, fabriquer et commercialiser : l'Onglématic. *« C'est mon propre besoin de disposer de cet outil qui m'a incité à l'inventer. »* Cette machine permet de découper facilement des intercalaires, onglets, index ou répertoires. Elle est déclinée dans différentes tailles selon les besoins et vendue aussi bien à des cabinets comptables ou d'avocats qu'à des imprimeurs ou reprographes. *« C'est d'ailleurs la demande de l'un d'entre eux, qui souhaitait découper une fenêtre dans des albums photo, qui m'a amené à la conception et la fabrication d'une presse semi-automatique de découpe de formes. Nous avons ensuite présenté cette innovation à d'autres imprimeurs et avons ainsi développé toute une gamme de presses de découpe. Nous sommes aujourd'hui en mesure de fournir dans des délais courts des Onglématics et des presses de découpe adaptées à l'impression numérique. Ces produits permettent aux imprimeurs de gérer eux-mêmes les découpes des documents et d'enrichir ainsi leur offre. »*
La plus puissante de ces presses (26 tonnes de force de découpe) a été présentée au concours Artinov 2014 de la CMA de l'Isère. *« Grâce aux recommandations de la conseillère développement par l'innovation de la Chambre, la conception de ce prototype a bénéficié d'une subvention du Conseil général »,* souligne Louis Mathian.

UN DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL

« Lors de mon expérience chez Schneider Electric, j'ai travaillé en bureaux d'études, en vente internationale, et dans les directions financières, achats, ressources humaines. Avec mon expérience de vente à l'international, j'ai très vite développé l'exportation des Onglématics. »
Ce produit est aujourd'hui vendu dans 60 pays et l'export représente 70 % du chiffre d'affaires de l'entreprise LM Innovations, devenue le leader mondial des petites machines de découpe de répertoires et découpe d'intercalaires. Une réussite que l'entreprise doit notamment à sa participation à de nombreux salons en Allemagne et aux États-Unis.

JAMAIS À COURT D'IDÉES

Et, comme l'observation de la vie quotidienne est la meilleure source d'inspiration pour Louis Mathian, c'est au cours d'un de ces salons que, la station debout le faisant souffrir des jambes, Louis Mathian a l'idée d'inventer le Repotonic. *« Il s'agit d'une sorte de repose-pieds auquel j'ai ajouté un moteur. L'appareil permet, en position assise, de faire circuler le sang dans les jambes. Ce produit a reçu une médaille d'or du concours Lépine il y a six ans. »* Salué par l'élite des inventeurs, le Repotonic n'a pas été vendu en grande quantité. *« La fabrication en petite série est très coûteuse. Mais je travaille encore pour l'améliorer et baisser son coût. »*
L'entreprise LM Innovations compte aujourd'hui six salariés dont un commercial multilingue et Céline Ruiz, la fille de Louis Mathian, chargée de la comptabilité, du marketing et des tâches administratives. *« Nous réalisons nous-mêmes la plupart de nos pièces en acier, aluminium ou plastique grâce à un centre d'usinage et deux machines d'électro-érosion à commandes numériques. »*

Louis Mathian ne regrette pas aujourd'hui d'être chef d'entreprise. *« Mais que l'on ne s'y trompe pas,* précise-t-il, *il y a un revers à la passion. Passer de la rémunération de cadre supérieur d'un grand groupe à celui de patron de PME n'est pas toujours facile à vivre. Mais l'innovation a besoin de cette indépendance pour éclore ! »*

Un nouveau regard sur son métier

Elle y pensait depuis longtemps, mais c'est après un BTS communication des entreprises que Nathalie Jomard a décidé qu'elle deviendrait coiffeuse. À la tête de son propre salon depuis six ans, elle a réinventé la pratique de son métier.

Preuve que l'on peut conjuguer l'intellect et le manuel, c'est après ses études en communication que Nathalie Jomard décide de changer radicalement de direction. *« Je me suis rendu compte que ce que je désirais vraiment c'était avoir un métier manuel. La coiffure me tentait depuis toujours. »* Et c'est donc avec une solide détermination que la jeune femme se lance dans un CAP en un an puis obtient un Brevet professionnel, spécialité styliste visagiste, et enfin un Brevet de maîtrise. *« Mes différentes expériences d'apprentissage et mon caractère indépendant m'ont très vite convaincue de créer mon propre salon. En 2009, j'ai donc repris un salon au cœur de Bourgoin-Jallieu. J'avais beaucoup réfléchi à un concept qui élargirait la prestation proposée habituellement. Mon ambition était claire : se faire coiffer doit être un moment à soi unique, je voulais prendre soin de ma clientèle dans une ambiance de détente et de bien-être. »*
Une aspiration qui se traduit aujourd'hui par une pratique très singulière de son métier. *« Le dialogue est le socle de la relation avec ma cliente. Je commence par lui poser les questions qui vont me permettre d'évaluer les causes de la mauvaise santé ou de la chute de ses cheveux. La saisonnalité n'explique pas tout. Les contrariétés, le stress peuvent influer sur l'état de nos cheveux. Sans être psychothérapeute, j'ai besoin d'identifier les causes pour appliquer un traitement. Connaître les habitudes de coiffage détermine également le type de coupe que je propose. »* Et le massage du cuir chevelu qui précède la couleur ou la coupe participe de cette prise en charge globale, et de la sensation d'attention bienveillante qui en découle. *« Dans nos sociétés marquées du sceau de la rapidité, aller chez le coiffeur relève de l'estime de soi, de l'importance de se faire du bien. »* Quant à la coupe de cheveux, là aussi, Nathalie Jomard s'adapte à la personnalité de ses clientes. *« Je travaille sur l'image et l'on sait à quel point elle détermine le rapport à soi et aux autres. Je peux donc être force de proposition pour amener quelqu'un à faire évoluer son image. Je participe aussi régulièrement à des stages de perfectionnement en coupe afin de suivre de près les évolutions du secteur. »*

Nathalie Jomard

DES PRODUITS 100 % NATURELS

Et dans la conception innovante de son métier, le respect de l'environnement et de la santé a présidé à la décision de Nathalie Jomard d'utiliser uniquement des produits naturels. *« J'ai eu un coup de foudre pour une entreprise lyonnaise qui fabrique des produits, soins et colorations d'origine 100 % végétale. J'ai d'ailleurs adhéré au réseau "Les cuisiniers des cheveux"* qui regroupe les coiffeurs utilisant cette marque. »
La coloration naturelle par bain de plantes est devenue sa spécificité. *« Il s'agit d'une démarche de santé qui vise à protéger les clients, mais aussi les professionnels qui sont les premiers concernés. Ces concassés de plantes autorisent des colorations très naturelles et nuancées, adaptées à chaque cliente. Elles nécessitent de mettre en œuvre toutes les connaissances et savoir-faire acquis pendant six ans. J'utilise également des huiles essentielles pour les massages du cuir chevelu. C'est pour moi une façon d'aborder la coiffure de façon plus respectueuse du cheveu. »*

SE FORMER POUR SE DÉVELOPPER

« J'ai pour ambition de développer mon entreprise et de créer de l'emploi. Mais j'ai réalisé que je ne disposais pas de tous les outils pour y arriver. »
Forte de ce constat, en 2013 Nathalie Jomard a pris la décision de reprendre des études. *« Je me suis lancée dans une Licence professionnelle "Management des organisations option développement des TPE". »* La formation réalisée par la CMA Isère, en partenariat avec l'IUT Gea Grenoble-Vienne, a lieu tous les lundis pendant quinze mois. *« J'y ai trouvé énormément de plaisir dû à la fois à un enrichissement intellectuel et au partage avec les autres participants. À l'issue de cette expérience, j'ai un autre regard sur mon entreprise. Je me sens désormais mieux armée pour la piloter. Je viens d'ailleurs d'embaucher une jeune apprentie à laquelle je transmets mes savoir-faire mais aussi ma conception du métier. »*
En 2014, Nathalie Jomard a été lauréate du concours des Millésimes de la CMA Isère dans la catégorie Dynamique du changement. Une reconnaissance du monde de l'artisanat qui l'encourage à faire évoluer et à valoriser son métier.

Formation et sécurité des salariés

Depuis le 1er janvier 2015, les employeurs sont soumis à deux nouvelles obligations en matière de pénibilité au travail et de formation professionnelle.

LE COMPTE PERSONNEL FORMATION (CPF)

Depuis le 1er janvier, le CPF est entré en vigueur. À la différence du DIF qu'il remplace, le CPF est géré par le salarié lui-même. Ce compte est attaché à sa carrière tout au long de sa vie professionnelle. En conséquence, les employeurs avaient jusqu'au 31 janvier 2015 pour informer leurs salariés de leur solde d'heures de DIF afin que ces derniers le transfèrent sur leur CPF via : **www.moncompteformation.gouv.fr**
Les heures de formation disponibles passent de 120 heures pour le DIF à 150 heures par salarié dans le cadre du CPF.

Prise en charge

Afin de bénéficier des heures de formation dont il dispose, le salarié doit adresser une demande préalable à son employeur soixante jours avant le début de la formation si la formation n'excède pas six mois et 120 jours avant si la formation excède six mois. L'employeur dispose de 30 jours pour répondre. L'absence de réponse vaut acceptation.
Les formations peuvent être effectuées pendant ou hors le temps de travail et les frais liés sont financés par l'OPCA.

Rémunération des salariés

Pendant la formation, les salariés ne perdent pas leur rémunération. Après acceptation du dossier, l'OPCA prend en charge leur rémunération dans la limite de 50 % de son montant total. Les 50 % restants sont à la charge de l'employeur, sauf cas particuliers. Les employeurs peuvent se renseigner auprès du Service emploi de la CMA de l'Isère pour obtenir la liste des formations éligibles au CPF et la répartition des contributions à la formation professionnelle.

LE COMPTE DE PRÉVENTION DE LA PÉNIBILITÉ (CPP)

Depuis le 1er janvier 2015, l'article L4161-1 du Code du travail impose aux employeurs de consigner par voie dématérialisée et une fois par an l'exposition des salariés à la pénibilité dès lors que ces derniers sont exposés à un ou plusieurs facteurs de risques au-delà de certains seuils.
4 des 10 facteurs de pénibilité recensés par les décrets doivent être pris en compte :
- le travail de nuit (120 nuits/an) ;
- le travail en équipes successives alternantes (50 nuits/an) ;
- le travail répétitif (900 heures/an) ;
- le travail en milieu hyperbare (60 interventions/an).

Les employeurs peuvent faire appel à la médecine du travail ou à la CARSAT pour vérifier s'ils sont concernés par ces facteurs de pénibilité.
Les 6 autres facteurs s'appliqueront à compter du 1er janvier 2016 : la manutention manuelle des charges lourdes, les postures pénibles, les vibrations mécaniques, l'exposition aux agents dangereux, aux températures extrêmes et au bruit.
L'employeur sera tenu de consigner dans une annexe du document unique (DU) l'évaluation annuelle du CPP.

Acquisition et utilisation des points

Chaque salarié exposé à la pénibilité verra son compte crédité de 4 points par an en cas d'exposition à un seul facteur de risque et de 8 points en cas d'exposition à plusieurs facteurs. Le nombre de points est plafonné à 100 sur l'ensemble de sa carrière. Le salarié pourra utiliser ses points pour :
- financer une formation lui permettant d'accéder à un poste moins pénible, dans le cadre d'un abondement du Compte Personnel de Formation. Un point donnera droit à 25 heures de formation, les 20 premiers points inscrits sur le compte étant réservés à cette affectation ;
- réduire le temps de travail avec maintien du salaire. 10 points permettront de financer une réduction du temps de travail égale à un mi-temps pendant trois mois. Le temps de travail après réduction ne pourra être inférieur à 20 % ni supérieur à 80 % de la durée du travail applicable dans l'établissement ;
- demander un départ anticipé à la retraite (pour les salariés d'au moins 55 ans). Dix points ouvriront droit à un trimestre de majoration de durée d'assurance vieillesse, le salarié étant limité à 8 semestres, soit un départ anticipé de deux ans maximum.

Taux de cotisation

Les dépenses au titre de l'utilisation du compte pénibilité seront prises en charge par un fonds financé par les cotisations des employeurs. A partir de 2017, ces derniers seront soumis à une double cotisation :
- **la cotisation de base :** au titre des salariés qu'ils emploient et qui entrent dans le champ d'application du compte pénibilité, tous les employeurs devront s'acquitter d'une cotisation égale à 0,01 % des rémunérations ;
- **la cotisation additionnelle :** due par les employeurs ayant exposé au moins un de leurs salariés à la pénibilité. Cette cotisation s'élèvera à 0,1 % des rémunérations des salariés exposés pour les années 2015 et 2016. Elle sera portée à 0,2 % en 2017.

Contact :
Laurent Molin
Tél. : 04 74 57 17 67
laurent.molin@cma-isere.fr

COMPLÉMENTAIRE SANTÉ OBLIGATOIRE

Au 1er janvier 2016, tous les employeurs devront assurer une couverture complémentaire santé obligatoire à leurs salariés. Cette mesure s'appliquera à toutes les entreprises, quelle que soit leur taille et leur activité et le nombre de salariés.
L'employeur devra financer au moins la moitié du coût de cette complémentaire, le reste étant à la charge du salarié.
Le niveau de garantie dépendra de l'existence d'un accord de branche ou de l'accord négocié avec les salariés.
La portabilité des droits est passée de 9 à 12 mois en juin dernier et inclura les garanties de prévoyance à partir de juin 2015.
Enfin, la loi prévoit des cas de dispense d'affiliation qui devront être inscrits dans l'accord instituant la mutuelle d'entreprise.

Fiscal / social : changements au 1er janvier 2015

En ce début d'année, les chefs d'entreprise doivent prendre en compte un certain nombre de nouvelles mesures. Il faut retenir notamment les principaux points suivants.

FISCAL

RACHAT PAR UNE SOCIÉTÉ DE SES PROPRES TITRES

Il y avait lieu de distinguer, pour l'application du régime fiscal au niveau de l'associé, entre le rachat par une société de ses propres titres suivi d'une réduction du capital non motivée par les pertes et les rachats dans les autres hypothèses.
Cette distinction ayant été remise en cause constitutionnellement pour les rachats de titres réalisés à compter du 1er janvier 2015, il n'y a plus lieu de procéder à une distinction : le régime fiscal des plus-values, professionnelles ou privées, s'applique dans toutes les hypothèses.

PROROGATION ET MODIFICATION DE DISPOSITIFS D'INCITATION FISCALE

Certains dispositifs d'incitations fiscales ont été mis en place afin de favoriser l'implantation des entreprises dans certaines zones géographiques. Les dispositifs applicables sont modifiés et prorogés à compter du 1er janvier 2015, notamment :
- des zones franches urbaines, dont le régime fiscal est modifié et prorogé ;
- des régimes de faveur en zones d'aide en finalité régionale et zones d'aides à l'investissement des PME dont le régime d'incitation fiscale est modifié ;
- de la prorogation du dispositif applicable dans les zones de revitalisation rurales.

PROROGATION ET MODIFICATION DE CERTAINS CRÉDITS D'IMPÔT

Le crédit d'impôt compétitivité et emploi et le crédit d'impôt recherche sont modifiés très partiellement : les taux dont bénéficient les exploitations situées dans les DOM sont majorés.
Afin d'inciter au développement de certaines activités, il est également mis en place certains crédits d'impôts sectoriels. Ces dispositifs sont modifiés et ou prorogés pour certains, notamment :
- le crédit d'impôt maître restaurateur qui est prorogé jusqu'au 31 décembre 2017 ;
- le crédit d'impôt jeux vidéo dont la date d'entrée en vigueur des modifications est reportée ;
- la prorogation de 3 ans, soit jusqu'au 31 décembre 2018, et le recentrage sur les PME du crédit d'impôt en faveur de la production phonographique, qui devait s'éteindre le 31 décembre 2015 ;
- les crédits d'impôt cinéma : l'aménagement du crédit d'impôt pour dépenses de production exécutive d'œuvres étrangères ; l'aménagement des crédits d'impôt cinéma et audiovisuel.

SOCIAL

FORMATION

Accessible dès 16 ans (15 ans pour les apprentis) et jusqu'à la retraite, le Compte Personnel Formation (CPF) permet aux salariés de cumuler des heures pour se former. Les employeurs doivent, avant le 31 janvier 2015, avoir informé par écrit chaque salarié du nombre total d'heures acquises et non utilisées au 31 décembre 2014 au titre du DIF.

PÉNIBILITÉ

Tous les salariés exposés à des facteurs de pénibilité (fixés par décret, 4 facteurs s'appliquant en 2015) bénéficient à partir de 2015 d'un Compte personnel de Prévention de la Pénibilité (CPP). Chaque trimestre d'exposition à un facteur de pénibilité ajoute un point au compte, ou deux points en cas d'exposition à plusieurs facteurs.
Les employeurs déclareront ces salariés sur la DADS relative à 2015, soit au 31 janvier 2016 au plus tard.

CHARGES SOCIALES

Plafond de Sécurité sociale	3 170 € / mois
SMIC	9, 61 € bruts / heure
Minimum garanti	3,52 €
Cotisation vieillesse	• Cotisation plafonnée : 15,35 % (8,50 % part patronale ; 6,85 % part salariale) • Cotisation déplafonnée : 2,10 % (1,80 % part patronale ; 0,30 % part salariale)
Retraite complémentaire ARRCO	• Cotisation sur la tranche 1 pour les cadres et non cadres : 7,75 % (4,65 % part patronale ; 3,10 % part salariale) • Cotisation sur la tranche 2 pour les non cadres : 20,25 % (12,15 % part patronale ; 8,10 % part salariale)
Retraite complémentaire AGIRC	Cotisation sur la tranche B : 20,55 % (12,75 % part patronale ; 7,80 % part salariale)
Cotisation allocations familiales	• 3,45 % pour les entreprises dans le champ d'application de la réduction Fillon, pour les seules rémunérations inférieures à 1,6 SMIC • 5,25 % dans les autres cas
Cotisation pénibilité	• 0,1 % au titre des rémunérations des salariés exposés à un facteur de risque • 0,2 % en cas de poly exposition
Cotisation pour le financement des organisations professionnelles patronales et syndicales	0,016 % sur l'ensemble des salaires

Contact : ADECA
Christophe Calderaro, expert-comptable
Tél. : 04 56 38 13 22
adeca.asso@orange.fr

Dossier

Attirer la clientèle en ville

Alors que les artisans commerçants sont victimes de la baisse générale de la consommation et de la concurrence d'Internet, les unions commerciales se mobilisent pour dynamiser, animer les centres villes et attirer les clients dans les commerces de proximité. Face aux attentes en termes de qualité mais aussi de convivialité de leur clientèle, les groupements d'artisans et commerçants initient des projets collectifs et fédérateurs et s'unissent pour que vive le commerce de proximité.

Le pouvoir d'achat des consommateurs diminue, Internet constitue une concurrence de plus en plus importante, les grandes surfaces situées en périphérie des villes représentent une menace, stationner en centre-ville devient infernal... Les motifs ne manquent pas pour expliquer le malaise des artisans commerçants.

Certes, la dynamisation du commerce est l'affaire de tous les acteurs concernés par l'économie et l'emploi. Et chacun – villes, intercommunalités, départements, chambres consulaires – prend une part active dans le soutien et le développement du commerce. Par la voie de subventions accordées aux groupements d'unions commerciales ou aux unions elles-mêmes, ou d'accompagnements dans des démarches de valorisation des commerces, de soutien à l'activité économique, les collectivités et les chambres consulaires participent en effet à la relance du commerce de proximité. Mais les commerçants ont également su prendre leurs responsabilités dans la reconquête de l'attractivité des centres villes.

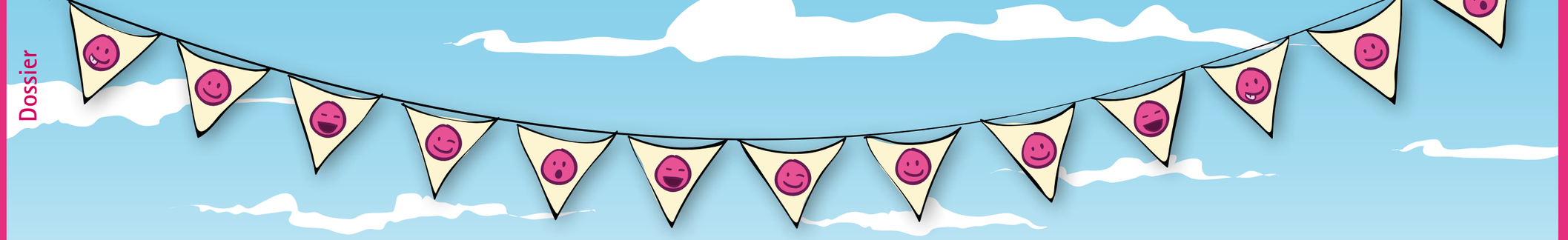
« Pour les consommateurs, la donne est en train de changer. La proximité tant relationnelle que géographique, les produits artisanaux sont à nouveaux plébiscités. Les commerçants ont bien compris qu'il fallait aujourd'hui plus que jamais proposer des services de qualité et répondre au mieux aux attentes des clients. Il leur faut aujourd'hui les convaincre de venir ou revenir en ville », affirme Christian Hoffman, président de Label Ville, qui fédère plus de 14 unions commerciales grenobloises. *« Mais il est impossible de lutter seul et nombreux sont ceux, parmi les artisans et commerçants, qui ont admis l'importance de se regrouper pour organiser des actions collectives d'animation et de communication destinées à augmenter la fréquentation des clients dans le centre des villes. »*

LE RÔLE DÉTERMINANT DES UNIONS COMMERCIALES

« Nos unions commerciales fédèrent les artisans et commerçants afin de mutualiser nos moyens pour initier un certains nombres d'animations destinées à contribuer au développement et à la valorisation du commerce et de l'artisanat », synthétise Catherine Godon-Dalbègue, coprésidente d'Envie de Vienne, qui regroupe près de 160 commerçants de la ville. Une définition que complète Christophe Carron, président de la FEDE (unions commerciales du Nord-Isère) : *« Par leur force commerciale mais aussi par leurs efforts conjugués pour rendre leurs enseignes attractives, les unions commerciales permettent à nos cœurs de ville de conserver leur âme. »*

ANIMER LA VILLE POUR CAPTER LA CLIENTÈLE

Car le commerce en ville n'a pas seulement une vocation marchande. Y sont également associées les notions d'échanges et de lien social indispensables pour déplacer les foules. Et l'une des premières armes dont disposent les associations d'artisans commerçants pour redonner vie à nos villes passe par l'organisation d'animations de leurs boutiques et de leur environnement tout au long de l'année. Une mission



qui nécessite l'investissement de nombreux bénévoles et une formidable énergie, comme en témoigne Marcel Martinelli, président de l'Union commerciale de Voreppe. *« Nous élaborons le programme des animations chaque année. Nous disposons d'une subvention du Pays voironnais mais nous devons trouver d'autres sources de financement. En 2014, à l'occasion des 700 ans de Voreppe, nous avons organisé un repas médiéval. 35 artisans commerçants ont répondu présent pour cette aventure à laquelle ont participé 480 habitants. Cette manifestation a remporté un franc succès et nous a permis de financer une tombola et les nombreuses animations de Noël. »*

UC EN ISÈRE : MODE D'EMPLOI

L'Isère compte quelque 120 Unions Commerciales. Celles-ci sont administrées par un bureau composé d'un ou plusieurs présidents, d'un ou plusieurs vice-présidents, d'un trésorier et d'un secrétaire. Les UC sont financées par les cotisations des adhérents, fixées le plus souvent au regard du nombre d'employés, mais aussi par les subventions municipales, des intercommunalités ou de la CCI. Elles peuvent regrouper des commerçants mais aussi des professions libérales. Elles travaillent en collaboration étroite avec leurs partenaires (ville, agglomération, Chambre de Métiers et de l'Artisanat, Chambre de Commerce et d'Industrie, etc.). L'adhésion peut se faire en cours d'année. Le paiement de la cotisation est à renouveler tous les ans après la tenue de l'assemblée générale du groupement.

GÉNÉRER DU TRAFIC

À l'instar du président de l'UC de Voreppe, les associations de commerçants ne manquent pas d'idées pour animer leurs villes et générer du trafic dans leurs boutiques. *« Envie de Vienne organise de nombreuses manifestations parmi lesquelles la braderie de printemps, le salon Mod'elles ainsi que le Show mode qui permet aux commerçants de présenter leur collection d'hiver. Les animations sont liées aux fêtes telles que la Fête des mères, les fêtes de fin d'année, avec le marché de Noël. Nous avons mis en place des commissions de quartier avec un référent chargé d'organiser des manifestations dans leur secteur géographique »*, précise Catherine Godon-Dalbègue. *« Nous souhaiterions aussi impliquer davantage nos adhérents à l'occasion du Festival de jazz organisé par la ville. Mais il est parfois difficile de faire changer les habitudes. Il pourrait être intéressant d'ouvrir les boutiques un peu plus tard à cette occasion. De même, pendant les fêtes du 8 décembre qui attirent beaucoup de monde en ville, les commerçants pourraient garder leurs vitrines éclairées. »*

MUTUALISER LES MOYENS

À Grenoble, Label Ville apporte son soutien aux projets des unions de quartiers. *« Le rôle de Label Ville est notamment d'aider les unions commerciales à organiser ou financer leurs animations en faisant le lien avec tous nos partenaires, institutionnels ou privés. Et certains groupements font preuve d'un beau dynamisme pour attirer du monde. Je pense notamment à l'Union commerciale des Halles Sainte-Claire qui, à l'occasion des 140 ans des halles, a organisé un programme festif avec des animations culinaires auxquelles participaient des grands chefs cuisiniers et une soirée guinguette. Une foule de Grenoblois s'est déplacée pour participer à cette joyeuse manifestation. Mais au-delà du soutien qu'apporte Label Ville aux unions commerciales, notre vocation est de mutualiser les moyens des groupements de commerçants pour imaginer et mettre en œuvre des animations et opérations de communication à plus grande échelle qui bénéficient à l'ensemble du commerce grenoblois »*, souligne Christian Hoffman.

L'association a en effet été à l'initiative d'opérations significatives telles que la campagne de communication orchestrée à l'occasion des travaux de réalisation du tram E. *« Nous avons été subventionnés par la Ville de Grenoble et le SMTC pour créer de l'événementiel pendant ces trois années afin d'inciter les clients à venir en ville malgré les travaux. Le message de la campagne d'affichage sur les transports en commun était clair : venez en ville, les commerçants vous y accueillent ! Nous avons même travaillé autour des déplacements et du stationnement avec l'opération "Transportez-vous en ville".* Les commerçants ont pu offrir à leurs clients 20 000 titres de transport et des tickets de stationnement d'une durée de 20 minutes. »

La dernière opération en date orchestrée par Label ville a fait remporter 200 vélos aux heureux gagnants d'un concours organisé en partenariat avec France Bleu Isère. *« Les commerçants ont reçu un kit pour communiquer sur l'événement, un tram a été customisé aux couleurs des commerçants de Grenoble et une vaste opération de médiatisation a été menée autour de la manifestation. »*

Enfin, et afin de valoriser individuellement ou collectivement les commerces de la ville et leur actualité, les unions commerciales disposent également de sites Internet dont les statistiques de fréquentation ne cessent d'augmenter.

FIDÉLISER LA CLIENTÈLE

Autre carte maîtresse des unions commerciales pour séduire leur clientèle, la mise en place d'outils de fidélisation a fait ses preuves. À Vienne, l'union commerciale a opté pour des chèques cadeaux, explique Catherine Godon-Dalbègue *« Le principe est simple, ces chèques sont achetés à notre groupement par des entreprises qui souhaitent les offrir à leurs salariés, le plus souvent à l'occasion des fêtes. Ces chèques, de différentes valeurs faciales, sont ensuite dépensés dans les boutiques de Vienne adhérentes et, tous les mois, les commerçants sont remboursés par Envie de Vienne qui soustrait une commission de 3 %. Il s'agit là d'un bon outil de fidélisation puisque tous les détenteurs de chèques entrent et consomment dans nos boutiques. »*

Pour gagner en visibilité et fidéliser la clientèle, d'autres unions commerciales ont choisi d'offrir des sacs en toile ou en plastique réutilisable. Mais quel que soit l'outil, seule la mutualisation des ressources permet aux unions commerciales d'en payer le coût. Les présidents des unions sont unanimes : le jeu en vaut la peine et les clients sont ravis d'être choyés par leurs commerçants de proximité.

ÊTRE ENTENDU PAR LES POUVOIRS PUBLICS

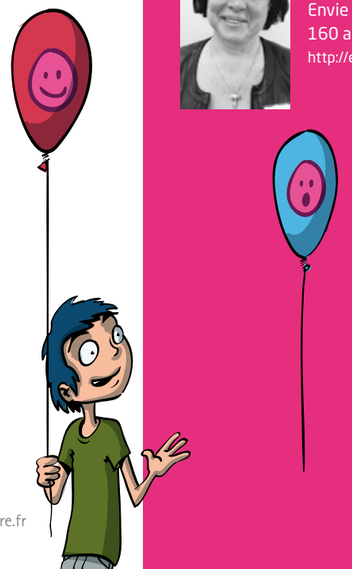
Adhérer à une union commerciale, c'est aussi pour un commerçant la possibilité d'appartenir à un groupe influent qui participe au débat sur la politique de développement et d'aménagement de sa ville. *« Les unions commerciales sont des structures représentatives capables de faire front pour défendre les commerçants »*, confirme Christophe Carron. *« Un artisan commerçant isolé n'aura aucun pouvoir pour réclamer qu'une mairie prenne en compte des problèmes d'incivilité. Lorsque la FEDE s'exprime au nom des 15 unions commerciales qu'elle fédère, les pouvoirs publics sont davantage enclins à écouter nos revendications, qu'il s'agisse de problèmes de stationnement, d'ouverture exceptionnelle, de circulation dans les centres villes. Comme dit le proverbe : seul on avance vite, ensemble on va plus loin. »* Un dicton que partage Christian Hoffman. *« Tous les 15 jours, des réunions sont organisées auxquelles assistent les présidents d'unions commerciales, ils représentent plus de 1 000 artisans commerçants, les représentants de la ville, de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat et de la CCI. Il est question de l'actualité du commerce, des nouvelles normes, des incivilités observées, du stationnement, du respect des rues piétonnes... Le dialogue est ouvert et nous sommes entendus. De même, nous sommes consultés et avons notre mot à dire dans le cadre des FISAC. »*

DES BÉNÉVOLES AU SERVICE DES COMMERÇANTS

Les unions commerciales sont composées d'hommes et de femmes désireux de participer au développement économique et social de leur commune. Tous bénévoles, ils dépensent beaucoup d'énergie et de temps dans leur mission. *« Afin d'équilibrer la charge des bénévoles, nous avons réorganisé l'union il y a deux ans. Parallèlement aux membres du bureau, un groupe de commerçants a été constitué chargé de proposer des animations pour l'année. Cette solution a le mérite d'impliquer plus de monde sans que la tâche ne prenne trop de temps »*, reconnaît Marcel Martinelli. *« Notre groupement enregistre une augmentation très significative du nombre de ses adhérents. Nos commerçants sont solidaires et profitent de cette synergie. Nos clients nous encouragent à poursuivre nos actions et lorsque qu'un commerçant vend son commerce, il trouve rapidement repreneur. Notre investissement porte donc ses fruits ! »* Certaines associations, les plus importantes, disposent d'un permanent en charge du volet administratif et de l'organisation des événements. *« C'est notamment le cas des unions commerciales de Vienne, Bourgoin-Jallieu ou encore La Tour-du-Pin »*, confirme Christophe Carron, qui reconnaît que c'est une solution idéale pour alléger la charge de travail des présidents et membres actifs des unions commerciales.

Unir leurs forces est à l'évidence la seule voie de salut des artisans et commerçants désireux de doper la fréquentation des centres villes. Et si rejoindre une union commerciale permet d'initier des animations d'envergure en mutualisant les moyens et les bonnes volontés, c'est aussi pour les commerçants le moyen de rompre l'isolement, de ne pas rester seul et d'échanger sur différents sujets.

Contact :
Christophe Guivier
Tél. : 04 76 70 82 60
christophe.guivier@cma-isere.fr



PRINCIPALES UNIONS COMMERCIALES EN ISÈRE

Label Ville Grenoble
Président : Christian Hoffman
Label Ville regroupe 14 UC grenobloises.
www.labelville-grenoble.com

Union commerciale de Voreppe
Président : Marcel Martinelli
Le groupement regroupe 38 commerçants adhérents en 2015.
www.unioncommercants-voreppe.fr

Fédération des Groupements Commerciaux du Nord Isère (La FEDE)
Président : Christophe Carron
La FEDE regroupe 15 UC du Nord Isère.
https://fr-fr.facebook.com/pages/La-FEDE-Nord-Isère/

Envie de Vienne
Présidente : Catherine Godon-Dalbègue
Envie de Vienne regroupe 160 artisans et commerçants.
http://enviedevienne.fr

Recruter un apprenti

L'apprentissage est la voie royale de l'insertion professionnelle des jeunes. Il présente de nombreux avantages pour les employeurs qui peuvent former un jeune à leur savoir-faire spécifique et en faire, au fil du temps, un collaborateur à part entière. Embaucher un apprenti permet de bénéficier d'exonération de cotisations sociales, d'aides financières… Former un apprenti permet de pérenniser les métiers de l'artisanat et d'assurer la relève des salariés et des chefs d'entreprise.

LA CMA ISÈRE À VOS CÔTÉS

Les conseillers du Centre d'Aide à la Décision de la CMA Isère informent les employeurs sur les différents contrats en alternance (apprentissage et contrat de professionnalisation), sur les aides financières et le coût d'un apprenti. Ils définissent le profil de l'apprenti qui correspond à leurs besoins, diffusent ensuite l'offre d'apprentissage correspondante et mettent en relation les chefs d'entreprise avec les candidats sélectionnés. Ils les informent sur le rôle du Maître d'Apprentissage et les conditions d'habilitation des tuteurs.
Un stage de découverte est également proposé aux artisans pour leur permettre d'observer un futur apprenti en situation professionnelle au sein de leur entreprise et de valider ainsi leur choix avant la signature du contrat.
Les conseillers de la CMA Isère facilitent les formalités administratives liées au contrat d'apprentissage et peuvent accompagner l'employeur pendant la durée du contrat.
Enfin, pour permettre aux chefs d'entreprise de transmettre plus facilement leurs savoir-faire, les conseillers leur proposent la formation "Maître d'Apprentissage". Cette formation de deux jours, ouverte aussi à leurs collaborateurs, permet d'acquérir les compétences pédagogiques indispensables à la transmission de leur métier. Elle permet de prétendre à une aide de la Région Rhône-Alpes de 350 € (pour les jeunes en BP ou BAC PRO) ou de 650 € (pour les jeunes en CAP ou MC).

Contact : Aurélie Sferrazza
Tél. : 04 76 70 82 08
aurelie.sferrazza@cma-isere.fr

Mention "Fait maison"

Afin de valoriser leur métier, les restaurateurs et traiteurs ont l'obligation de faire apparaître sur les cartes ou à la vue des consommateurs la mention "Fait maison" pour tous les plats cuisinés entièrement sur place à partir de produits bruts. Tous les établissements et professionnels doivent afficher de manière visible pour le consommateur, la phrase : « *Les plats "Faits maison" sont élaborés sur place à partir de produits bruts.* »

Une semaine pour choisir l'artisanat

La Semaine Nationale de l'Artisanat (SNA) a lieu du 13 au 20 mars. En Isère, la SNA s'affiche sous le signe du rugby au travers des abribus du Conseil général et de la Ville de Grenoble. Avec le slogan « *La plus grande chance de l'artisan, c'est de faire partie d'une vraie équipe* », la CMA Isère montre une image positive et dynamique de l'artisanat. Choisir l'artisanat, c'est partager des valeurs d'engagement, de combativité et mettre son talent au service du collectif.
Programme sur **www.cma-isere.fr**

Norme sur les soins de beauté

Souhaitée et conçue par les professionnels de la beauté et du bien-être, la nouvelle norme XP X50-831-1 s'applique à tous les types d'établissements où sont prodigués des soins : instituts de beauté, centres de bien-être ou de bronzage.
Cette nouvelle norme définit les actes réalisables par un(e) esthéticien(ne) et les locaux professionnels où les soins sont prodigués et précise également des exigences d'accueil, de qualité de service, d'information sur les soins, de compétences, de sécurité et d'hygiène. Les établissements disposent désormais d'un guide de bonnes pratiques. Les soins doivent être prodigués par des professionnels diplômés en esthétique et formés de façon continue.
Ce premier document normatif a été élaboré sous l'égide d'AFNOR. Il permettra aux professionnels de lutter contre la concurrence déloyale en apportant un gage de sécurité et de qualité élevé à leur clientèle à laquelle ils garantiront ainsi un service professionnel et compétent.

Énergie : fin des tarifs réglementés

Afin d'être en conformité avec le droit européen, l'ouverture des marchés de l'électricité et du gaz naturel à la concurrence entraîne l'arrêt au 31 décembre 2015 de certains tarifs réglementés proposés par les fournisseurs historiques. Les entreprises concernées doivent se conformer à la réglementation.

QUI EST CONCERNÉ PAR CETTE RÉGLEMENTATION ?

L'arrêt des tarifs réglementés d'électricité concerne les entreprises dont la puissance souscrite est supérieure à 36 kVA. Concernant le gaz naturel, la réglementation vise les entreprises dont la consommation est supérieure à 30 000 kWh par an. Les entreprises concernées ont reçu ou recevront de leur fournisseur un courrier des ministères de l'Écologie, du Développement Durable et de l'Énergie et de l'Économie et des Finances.
Les entreprises, dont la consommation de gaz ou la puissance d'électricité souscrite sont inférieures à celles fixées par la loi, ont toutefois la possibilité de changer de fournisseur d'énergie.

QUE FAIRE ?

Si votre entreprise est concernée, vous avez l'obligation de choisir un nouveau contrat en offre de marché avec le fournisseur d'électricité ou de gaz de votre choix avant le 31 décembre 2015. Un contrat en offre de marché signifie que les prix sont librement fixés par les fournisseurs sans intervention des pouvoirs publics.

EN QUOI UN AUDIT PEUT VOUS AIDER DANS LE CHOIX D'UN FOURNISSEUR ?

Avant de consulter les différents fournisseurs et afin de comparer leurs offres de marché en toute connaissance de cause, vous pouvez faire le point sur la consommation réelle d'énergie de votre entreprise et sur votre contrat en cours.
L'audit énergie proposé par la CMA Isère vise à optimiser votre consommation d'énergie et à réaliser des économies. L'étude de votre facture d'énergie par le conseiller de la CMA Isère peut révéler des écarts sensibles entre la puissance souscrite et la puissance réelle appelée. Cette observation est complétée par un état des lieux de vos locaux afin de vérifier si votre contrat est adapté au fonctionnement de votre entreprise. Sont particulièrement étudiés les équipements de production, l'éclairage et le chauffage où les points perfectibles sont signalés.
Au vu de cet audit, le conseiller peut vous aider à renseigner la fiche d'information préalable aux demandes d'offre de marché et à comparer les offres qui vous sont faites par les différents fournisseurs. Celles-ci peuvent en effet s'avérer complexes à décrypter, les unes proposant une estimation du coût à l'année, le prix du KWh heures pleines ou creuses sans proposer une estimation réelle.

QUE FAIRE POUR CONSULTER LA CONCURRENCE ?

Pour connaître les offres des différents fournisseurs, vous avez la possibilité de consulter la liste des fournisseurs par code postal sur :
http://calculettes.energie-info.fr/pro/pratique/liste-des-fournisseurs
Dès lors vous pouvez effectuer une demande d'offre d'électricité ou de gaz en ligne auprès de la totalité des fournisseurs :
http://offres-electricite.energie-info.fr
Il vous suffit dans ce cas de renseigner le formulaire listant les informations sur votre entreprise nécessaires pour établir une proposition adaptée à vos besoins. Les fournisseurs inscrits vous proposeront des offres.
Vous pouvez également choisir de ne contacter qu'un certain nombre de fournisseurs choisis sur un critère de proximité. Le site peut dans ce cas permettre d'obtenir la liste des fournisseurs de votre commune.

DEVEZ-VOUS RÉSILIER VOTRE CONTRAT ?

Vous ne devez pas résilier votre contrat. Celui-ci sera résilié automatiquement lorsque vous souscrirez une offre de marché. Il revient à votre nouveau fournisseur d'effectuer les démarches auprès du gestionnaire de réseau.

QUE FAIRE EN CAS DE LITIGE ?

Sollen, la plateforme interactive de règlement des litiges disponible sur :
www.energie-mediateur.fr
a été créée par le médiateur national de l'énergie afin d'améliorer la qualité du service rendu aux consommateurs et opérateurs. Ce service peut être saisi gratuitement par tous les consommateurs d'énergie.

QU'ARRIVE-T-IL EN CAS DE NON-RESPECT DE LA RÉGLEMENTATION ?

En cas de non respect de cette réglementation, le fournisseur historique appliquera automatiquement son offre de marché pendant six mois avant d'interrompre sa fourniture d'énergie.

Contact : Guillaume Doré
Tél. : 04 76 70 82 44
guillaume.dore@cma-isere.fr

En partenariat avec :

Pâtissier, une vocation

La filière pâtisserie jouit aujourd'hui d'une attractivité record et notamment auprès d'un public de jeunes adultes en reconversion professionnelle. C'est le cas de Marie Jane Dubois, en formation BTM à l'EFMA et apprentie chez Franck Berger, pâtissier chocolatier à Bourgoin-Jallieu, qui a choisi d'exercer ce métier par passion.

Marie Jane Dubois, apprentie

Le trio gagnant : apprentie, maître d'apprentissage et enseignant

Pâtissier chocolatier installé à Bourgoin-Jallieu depuis 2007, Franck Berger a toujours formé des apprentis. *« Je considère que la pérennité de nos entreprises artisanales est l'enjeu majeur de la transmission des savoir-faire. Les jeunes que nous formons sont nos futurs repreneurs ou créateurs d'entreprise. Marie Jane Dubois est en formation chez moi depuis trois ans et je sais qu'elle est promise à un bel avenir. Son parcours témoigne de sa motivation. »* Car, comme de plus en plus de jeunes, Marie Jane Dubois a fait un détour par l'enseignement supérieur avant de revenir à son premier coup de foudre.

« J'ai eu un vrai coup de cœur lors d'un stage de troisième effectué dans une pâtisserie. J'étais décidée à commencer mon apprentissage, mais mes parents m'ont incitée à poursuivre mes études. J'ai donc obtenu un Bac économique et social puis un BTS management des unités commerciales. Mais quand j'ai commencé ma vie professionnelle, j'ai repensé à mon stage de troisième et au plaisir que j'y avais trouvé. »

Marie Jane Dubois se lance donc dans un nouveau cursus : CAP chocolatier, mention complémentaire et BTM pâtisserie à l'EFMA, avec cette fois-ci une détermination inébranlable. *« Je suis actuellement en dernière année de BTM et j'ai la chance de suivre mon apprentissage chez Franck Berger. Entre l'EFMA et lui, j'ai conscience de bénéficier de très bonnes conditions de formation tant du point de vue pédagogique que du matériel. »*

Et comme le souligne Daniel Chapuzet, enseignant à l'EFMA, l'itinéraire de Marie Jane Dubois n'est pas si rare. *« Nous avons de plus en plus de jeunes qui, après des études supérieures, décident de se former à des métiers de bouche. Leur motivation favorise à l'évidence la réussite d'un apprentissage. Leur formation est un réel épanouissement. »* Une motivation indispensable et qui fait partie des critères de sélection de Franck Berger. *« Je reçois par an quelque 60 demandes de jeunes qui souhaitent se former chez moi. Seule la motivation détermine mon choix. »*

DES CONDITIONS DE FORMATION OPTIMALES

« Depuis que je suis installé à Bourgoin-Jallieu, j'ai toujours eu des apprentis formés à l'EFMA où j'ai moi-même été formé », précise Franck Berger. C'est une chance d'avoir à proximité un centre de formation qui a su moderniser ses équipements – le plateau technique est très performant – et qui fait en sorte, grâce à la qualité de son enseignement, d'élever le niveau des apprentis. Il m'arrive assez régulièrement de participer aux jurys d'examens. Je suis favorable à la politique actuelle visant

Franck Berger, maître d'apprentissage

Daniel Chapuzet, enseignant

une plus grande exigence quant aux compétences. Les examens sont d'ailleurs mieux conçus que par le passé. Pour le CAP notamment, il s'agit aujourd'hui d'un contrôle continu tout au long des deux années. De plus, les enseignants assurent un suivi en entreprise. *« Lors de la visite annuelle, je vérifie avec le maître d'apprentissage que le référentiel du diplôme préparé est bien respecté »*, confirme Daniel Chapuzet. *« La complémentarité des enseignements prodigués au centre de formation et au sein de l'entreprise est le socle d'un apprentissage de qualité. »*

L'IMPORTANCE DU MAÎTRE D'APPRENTISSAGE

Mais s'il reconnaît les atouts de l'EFMA en matière de formation, Franck Berger admet aussi que le maître d'apprentissage doit s'impliquer dans la transmission des savoir-faire. *« Je suis souvent en relation avec l'EFMA. Je participe à la réunion pédagogique dédiée chaque année aux maîtres d'apprentissage, au cours de laquelle des conseils sont donnés tant sur les compétences à transmettre que sur les aspects relationnels avec les jeunes. Tous les savoir-faire de base sont acquis à l'école. En tant que maîtres d'apprentissage, notre rôle est de vérifier leurs acquis et de les compléter par d'autres techniques ou savoir-faire. J'ai un diplôme de pâtissier, chocolatier, glacier, confiseur. Avec Marie Jane, j'aborde donc d'autres savoir-faire. L'objectif est de permettre à mes apprentis d'obtenir leur diplôme. »* Une disponibilité qu'apprécie Marie Jane. *« Mon patron est très à l'écoute de mes demandes. Il m'aide même à préparer des produits traiteur alors que lui-même en propose très peu à ses clients. »*

APPRENDRE L'ÉTHIQUE DU MÉTIER

Franck Berger est un puriste de la pâtisserie. Chez lui, tout est fait maison et il tient à transmettre cet amour de son métier à ses apprentis. *« Il faut leur apprendre à faire un croissant, une crème pâtissière, une pâte d'amandes ou un praliné. Je m'oppose aux produits tout faits, la facilité n'est jamais synonyme d'excellence. Je travaille comme j'ai appris à le faire il y a vingt-six ans. Il n'y a pas d'ouvre-boîte chez moi ! Je stérilise et confis moi-même les fruits destinés à la réalisation de mes gâteaux. Je fais aussi mes chocolats et j'ai récemment demandé à Marie Jane de m'accompagner lorsque j'ai fait l'acquisition du matériel nécessaire à la fabrication du chocolat d'enrobage. Dans le cadre de sa dernière année de BTM, Marie Jane prépare un mémoire sur le chocolat. Je pense qu'il faut qu'elle comprenne l'importance de disposer du bon matériel pour réaliser de bons produits. »* Une attention à laquelle est sensible la jeune apprentie. *« J'ai la chance de travailler chez un artisan très impliqué dans la qualité des produits. J'apprends beaucoup de choses qui enrichissent encore ma formation. »* Et Marie Jane Dubois entend bien s'inscrire dans la lignée de son patron *« Le jour où je m'installerai, je viserai aussi l'excellence. Je ne vois pas l'intérêt de passer tous ces diplômes et d'avoir appris tous ces savoir-faire pour finir par acheter des produits industriels ! »*

CONTINUER À SE PERFECTIONNER

Car la jeune apprentie a bien l'intention de créer un jour son entreprise. Mais avant de sauter le pas, elle souhaite poursuivre sa formation chez les meilleurs pâtissiers, en France ou à l'étranger. *« J'ai beaucoup aimé participer au Festival de la gastronomie française en Chine avec d'autres apprentis de l'EFMA. Nous avons eu à gérer des conditions exceptionnelles de travail dans un hôtel restaurant étoilé de la ville. Ce type d'expérience est évidemment enrichissant. »* Une expérience qui touche également au savoir-être, comme le confirme Daniel Chapuzet. *« Nos jeunes apprennent à s'adapter, mais aussi la tolérance dans le travail. Cette notion doit également être enseignée. »* Quant à Franck Berger, il est bien décidé à aider Marie Jane dans son projet en la recommandant auprès des meilleurs de la profession. *« Je ne forme pas des apprentis pour les garder chez moi. Ils doivent faire leurs expériences et se lancer à leur tour. »*

L'EFMA, TOUJOURS PRÉCURSEUR

L'EFMA offre une filière complète de formation, du préapprentissage au Bac Pro boulanger pâtissier en passant par le CAP pâtissier, le CAP chocolatier et la mention complémentaire pâtissier et le BTM pâtissier. Ne manquait que le Brevet de Maîtrise pâtissier pour compléter la filière. Ce sera chose faite prochainement.

L'EFMA sera ainsi le seul centre de formation au plan régional à proposer tous les niveaux de formation de la filière pâtisserie.

Stratégie commerciale et technique de vente

Cette formation a pour objectif d'élaborer et de structurer une réelle stratégie de développement commercial à moyen et long termes pour l'entreprise. Elle permet d'organiser sa politique commerciale et d'acquérir des techniques de vente. Proposée aux chefs d'entreprise, à leurs conjoints collaborateurs ou à leurs salariés, cette formation de 23 jours, à raison d'un jour par semaine, est dispensée sur les sites de Grenoble et de Villefontaine.

Contact : Patricia Maddalena
Tél. : 04 76 70 82 68

Gérer votre personnel au quotidien

Cette formation, indispensable à tout chef d'entreprise, lui donne les moyens et outils pour appréhender la gestion du personnel : de l'embauche jusqu'au départ. Sont abordés les différents contrats de travail et les démarches administratives obligatoires, les conventions collectives, les suspensions de contrats, les congés payés, les jours fériés, les congés maladie ou maternité, les démarches en cas d'accident du travail, le licenciement, le départ à la retraite ainsi que l'ensemble des obligations des employeurs. Cette formation de 4 jours, répartis sur 4 semaines, est dispensée sur les sites de Grenoble, Vienne et Villefontaine. Elle est ouverte aux chefs d'entreprise, à leurs conjoints collaborateurs ou à leurs salariés.

Contact : Brigitte Minodier
Tél. : 04 88 77 94 44

Moins de stress ? Apprenez à gérer votre temps

Cette nouvelle formation proposée par la CMA Isère répond à un mal très largement répandu dans les entreprises artisanales, le stress ! Elle porte sur la prise en compte des comportements au quotidien qui vous piègent et portent atteinte, au final, à votre efficacité.
Cette formation de 5 jours (1 journée et 4 demi-journées) vous permet d'identifier les raisons de la perte de productivité et de performance que subit votre entreprise, et de mettre en place une planification et un cadencement réaliste des tâches. Ces mesures, aisément applicables dans toute entreprise, vont vous permettre de faire face aux imprévus et aléas sans mettre trop fortement à contribution vos équipes et sans susciter encore plus de stress. Cette formation est dispensée sur le site de Grenoble et s'adresse aux chefs d'entreprise, à leurs conjoints collaborateurs ou à leurs salariés.

Contact : Patricia Maddalena
Tél. : 04 76 70 82 68

Mettre à jour votre document unique

La loi précise que le document unique doit faire l'objet d'une mise à jour régulière, au moins une fois par an, et lorsqu'une modification survient : transformation de l'outillage, révélation de risques non identifiés jusqu'alors, survenance d'un accident du travail...
Cette formation aide les entreprises à se mettre en conformité avec la réglementation. L'objectif est également de vérifier et d'optimiser la pertinence de l'analyse antérieure des risques, de vérifier l'efficacité des actions de prévention mises en œuvre et éventuellement intégrer les nouveaux risques. Cette formation d'1 journée est dispensée sur les sites de Grenoble, Vienne et Villefontaine. Elle est ouverte aux chefs d'entreprise à leurs conjoints collaborateurs ou à leurs salariés.

Contact : Nathalie Cartier-Lange
Tél. : 04 76 70 82 12

Logiciels CIEL ou EBP

La maîtrise des logiciels de comptabilité CIEL ou EBP est au cœur de cette formation qui aborde à la fois la gestion commerciale, la paie, les devis et factures. Cette formation est proposée sur 4 jours sur les sites de Grenoble, Vienne et Villefontaine (une session par trimestre). Renseignez-vous pour connaître les modalités d'inscription et la date des prochaines sessions.

Contact : Nathalie Cartier-Lange
Tél. : 04 76 70 82 12

SANTÉ - PRÉVOYANCE

Le partenaire de votre protection sociale

Si vous êtes travailleur non salarié, avoir une couverture santé et prévoyance de qualité coûte cher... mais c'est indispensable, pour vous comme pour vos proches !
Pour vous permettre de faire face à cette réalité, Apti Groupe Alptis propose des solutions spécifiques et adaptées à vos besoins, quelle que soit votre activité et au meilleur rapport qualité-prix.

LES TNS : DES PROFILS TRÈS VARIÉS, UNE MÊME PROBLÉMATIQUE DE PROTECTION

Notre pays compte environ 3,3 millions de travailleurs indépendants. Leurs profils sont très variés : artisans, commerçants, conjoints collaborateurs, gérants majoritaires de SARL, ...
Ils ont un point commun : ils disposent globalement d'une moins bonne couverture que les salariés, en santé comme en prévoyance. Si la situation s'est améliorée ces dernières années du côté du régime obligatoire (le RSI pour la plupart), elle est encore largement insuffisante dans de nombreux cas : selon des chiffres récents, on estime qu'environ 60 % des travailleurs indépendants ne sont pas couverts correctement en cas de problème de santé ou d'incapacité/invalidité.

DEPUIS 1972, APTI S'ENGAGE AU SERVICE DES TRAVAILLEURS INDÉPENDANTS

En tant que TNS, vous avez vraiment besoin d'une bonne couverture santé et prévoyance. Sinon, comment assurer le maintien de vos revenus – et donc la qualité de la vie quotidienne de votre famille – en cas d'accident ou de maladie ? Comment faire face aux charges fixes qui continueront à courir pendant un éventuel arrêt de votre activité ? Comment accéder, pour vous et vos proches, à des soins de qualité ?
Association créée par des artisans isérois en 1972, Apti met à votre disposition des solutions d'assurance complémentaire adaptées à vos attentes. Un atout essentiel pour préserver votre sérénité et celle de vos proches !

AVEC LA LOI MADELIN, VOUS DÉDUISEZ VOS COTISATIONS DE VOS IMPÔTS

En tant que travailleur non salarié, n'oubliez pas que vous pouvez bénéficier des avantages de la loi Madelin. Celle-ci vous permet de déduire vos cotisations de protection sociale complémentaire (santé et prévoyance) de vos impôts.

Vous aussi, découvrez le savoir-faire et la qualité des services d'Apti, une association animée par des bénévoles, travailleurs indépendants comme vous. Nos conseillers, disponibles et à votre écoute, sauront vous apporter LA SOLUTION adaptée à vos besoins.

Apti Groupe Alptis
apti@alptis.fr
Tél. : 04 76 05 65 74
www.apti-assurances.fr

Chambres de Métiers et de l'Artisanat
Isère

52 services personnalisés.

Ça vous intéresse ?

Artisans, profitez-en

la firma Grenoble.

www.cma-isere.fr

200€ au lieu de 2 000€.*

Ça vous interpelle ?

Artisans, profitez-en

20% de temps de travail économisé.

Ça vous parle ?

Artisans, profitez-en

* Les artisans bénéficient de prestations à des tarifs extrêmement préférentiels grâce aux financements obtenus par la CMA Isère.